

SELLING RESERVED TICKET FOR CONCERT OR THE LIKE ON HOME PAGE OVER THE INTERNET BY BIDDING

Publication number: JP2002074076
Publication date: 2002-03-12
Inventor: TORYUDANI SHIGERU
Applicant: TORYUDANI SHIGERU
Classification:
- international: G06Q30/00, G06Q10/00, G06Q50/00, G06Q30/00, G06Q10/00, G06Q50/00; ((PC1-7): G06F17/60
- European:
Application number: JP20000295151 20000824
Priority number(s): JP20000295151 20000824

Report a data error here

Abstract of JP2002074076

PROBLEM TO BE SOLVED: To prevent disorder and prevent a person from buying up large quantities of tickets in the conventional selling system by using a home page of the Internet to sell advance tickets to a number of purchasing applicants at one time. **SOLUTION:** The home page of the Internet is used to gather a purchasing applicant for each seat. The purchasing applicant shows a purchase desired price over the home page. A seller discloses the purchase applicant status over the home page. A higher price ticket is automatically auctioned off at the bid deadline time by the seller.

Data supplied from the **esp@cenet** database - Worldwide

(19) 日本国特許庁 (J P)

(12) 公開特許公報 (A)

(11) 特許出願公開番号
特開2002-74076
(P2002-74076A)

(43) 公開日 平成14年3月12日 (2002.3.12)

(51) Int.Cl. ⁷	識別記号	F I	キーワード* (参考)
G 0 6 F 17/60	3 1 6 Z E C 1 4 6 5 0 2	G 0 6 F 17/60	3 1 6 Z E C 1 4 6 A 5 0 2

審査請求 未請求 請求項の数1 書面 (全 2 頁)

(21) 出願番号 特願2000-295151(P2000-295151)

(22) 出願日 平成12年8月24日 (2000.8.24)

(71) 出願人 500450576

当流谷 繁

千葉県印西市小林浅間3丁目14番1号

(72) 発明者 当流谷 繁

千葉県印西市小林浅間3丁目14番1号

Fターム(参考) 5B049 AA06 BB11 BB61 CC17 DD01

FF01 GG02 GG03 GG04 GG07

(54) 【発明の名称】 演奏会等の前売券をインターネットのホームページ上で入札により販売すること。

(57) 【要約】

〔課題〕前売券等を、一時に多数の購入希望者に販売することを、インターネットのホームページを、利用して行うことにより、従来の販売方式に見られる、混乱を、回避し、大量な買い占める者を排除するもの。

〔解決手段〕インターネットのホームページを利用し、一席ごとの購入希望者を募る。購入希望者は、購入希望価格を、ホームページ上に提示する。販売者は、購入希望状況をホームページ上で開示する。販売者は、入札締切時間に高額入札分から、自動的に落札する。

【特許請求の範囲】

【請求項1】 インターネットのホームページ上で入札により演奏会等の前売券を販売すること。

【発明の詳細な説明】

【0001】

【発明の属する技術分野】 この発明は、電話等による先着順方式ではなく、入札をインターネットのホームページ上で行い、購入者を電子的かつ自動的に落札することにより、公平、スムーズに前売券を販売することに関するものである。

【0002】

【従来の技術】 直接前売方式では、確実に前売券を購入するため、購入希望者は発売開始前に相当の時間の余裕を以て並ぶ。電話前売方式では、購入希望者が多い場合は根気よく架電して、運良くつながれば、購入できる。

【0003】

【発明が解決しようとする課題】 直接前売方式では物理的な混乱を避けるための事前準備が販売側に必要である。購入希望者は天候等を気にしながら、購入するためには体力と根気が求められる。電話前売方式では、一般の購入希望者は購入希望者が多い場合、殆ど電話が繋がらないこととなり、金券ショップで高額の前売券を希望席等の要望が満たされない場合でも購入することとな

(1) 発売者

直接前売方式の混乱を回避できる。(危険回避)
発売拠点が不要、要因確保の必要がない。(経費削減)
定額販売から需要と供給の原理に基づく価格で販売できる。

(売上増加)

電話前売方式の回線確保、要因確保の必要がない。(経費削減)
需要状況が確実に把握できる。(需要把握)

(2) 購入希望者

納得が出来る価格で前売券を購入できる。(納得感)
需要と供給の原理に基づいた公平な価格 (安心感)
全席の価格を購入希望者全員が確認できる (透明感)
金券ショップで高額な前売券を購入しなくてよい。(経済的)

(3) 社会的効果

現在の法律では、大量に前売券を買い占める者を取り締まれないが発売者と購入希望者が常に電子的ではある

る。また、通信技術等に長けているものは大量に前売券を買い占め、金券ショップに高額でおろし、多額の利益を得ることとなる。

【0004】

【課題を解決するための手段】 本発明は、その課題を解決するために、大勢の購入希望者と発売側が機械的に対話が可能なインターネットを利用することを発見した。

(1) インターネットのホームページ上で購入希望者を募る。

(2) インターネットのホームページ上で、一席ごとに購入希望者を募る

(3) 購入希望者は、希望価格を提示し購入を申し出る。

(4) インターネットのホームページ上では希望価格による、購入可能席を表示する。

(5) 落札時間までに購入希望者は最終決定する。

(6) 発売者は、落札締切時間に高額指名分から自動的に落札する。

(7) 落札状況をインターネットのホームページ上で開示する。

【0005】

【発明の効果】

が、相対することとなり大量に前売券を買い占める者を排除することができる。